



Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Perusahaan Dagang Salam Ghifari 212 Mart

Habib Salam Al Arafat¹, Sodik Sodik², Endah Puspitosarie³

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama, Kota Malang, Indonesia
Email : ¹habibsalam498@gmail.com, ²hmsodik4@gmail.com, ³endahps@uwg.ac.id

Abstrak - Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan dagang, Perusahaan industri, perusahaan jasa, ataupun perusahaan lainnya, melakukan aktivitasnya untuk mendapatkan atau menghasilkan laba demi mempertahankan keberadaan perusahaan tersebut ataupun mempertahankan kelangsungan hidup Perusahaan itu sendiri. Salah satu cara mendapat laba yaitu dengan melakukan kegiatan jual beli, karena jual beli merupakan sumber pendapatan utama dalam setiap perusahaan, kegiatan penjualan dari setiap jenis perusahaan berbeda-beda. Penelitian ini dilakukan di Perusahaan dagang Salam Ghifari 212 Mart dan merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, penerapan sistem akuntansi penjualan secara tunai sebenarnya sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan dari hanya satu karyawan dalam satu shift yang dapat melayani banyak konsumen dengan baik dan cukup cepat. Tetapi dalam penerapan sistem akuntansi penjualan secara kredit masih ditemukan beberapa kekurangan seperti tidak adanya satupun dokumen yang digunakan oleh konsumen untuk melakukan pembelian dan juga tidak ada dokumen berupa struk pembelian yang diberikan oleh kasir kepada konsumen. Karena sistem akuntansi yang terbit baru ini dan juga tidak ada monitoring lanjutan dari pihak pembuat sistem akuntansi penjualan, karyawan Salam Ghifari 212 Mart mengalami kesulitan untuk mengidentifikasi dan juga membedakan antara transaksi debit, kredit, scan qr code dan juga bri edc yang menyebabkan fungsi penjualan, penerimaan kas dan juga pengeluaran kas tidak berjalan dengan efektif maupun efisien.

Kata Kunci : Sistem Penerima Kas, Sistem Pengeluaran Kas, Penjualan; Kualitatif

Abstract - *In general, every company has a goal to make a profit. Trading companies, industrial companies, service companies, or other companies, carry out their activities to obtain or generate profits in order to maintain the existence of the company or maintain the survival of the Company itself. One way to make a profit is by buying and selling, because buying and selling is the main source of income in every company, sales activities from each type of company are different. This research was conducted at Salam Ghifari 212 Mart trading company and is a descriptive research with a qualitative approach. Based on research that has been conducted on Salam Ghifari 212 Mart, the application of a cash sales accounting system is actually quite good. This can be seen from the ability of only one employee in one shift who can serve many consumers well and quickly enough. But in the application of the sales accounting system on credit, there are still some shortcomings such as the absence of any documents used by consumers to make purchases and also no documents in the form of purchase receipts given by the cashier to consumers. Because of this relatively new accounting system and also no further monitoring from the makers of the sales accounting system, employees of Salam Ghifari 212 Mart have difficulty identifying and also distinguishing between debit, credit, qr code scan and also bri edc transactions which cause the functions of sales, cash receipts and cash expenditures not to run effectively or efficiently.*

Keywords: *Cash Receiving System, Cash Dispensing System, Sales; Qualitative.*

1. PENDAHULUAN

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan dagang, perusahaan industri, perusahaan jasa, ataupun perusahaan lainnya, melakukan aktivitasnya untuk mendapatkan atau menghasilkan laba demi mempertahankan keberadaan perusahaan tersebut ataupun mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Salah satu cara mendapat laba yaitu dengan melakukan kegiatan jual beli, karena jual beli merupakan sumber pendapatan utama dalam setiap perusahaan, kegiatan penjualan dari setiap jenis perusahaan berbeda-beda, contohnya seperti perusahaan dagang dari hasil jual beli dagangannya, perusahaan industri dari hasil produksinya sendiri, hingga perusahaan jasa dari hasil pemberian jasa kepada orang lain.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi mendorong manusia untuk hidup lebih



mudah, segala kemudahan ingin dicapai untuk dapat menemukan kepuasan pada setiap tindakan dalam segala bidang. Salah satu diantaranya muncul yang dinamakan sistem. Menurut Nugraha et al., (2023) adalah suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Arnita (2021) mendefinisikan akuntansi sebagai suatu disiplin jasa yang mampu memberikan informasi yang relevan dan tepat waktu mengenai masalah keuangan perusahaan dan untuk membantu pemakai internal dan eksternal dalam proses pengambilan keputusan ekonomi. Menurut Zahro (2019) sistem akuntansi penjualan merupakan prosedur penjualan yang dimulai dari urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan.

Kas merupakan laporan keuangan yang memperlihatkan pengaruh aktivitas-aktivitas operasi, pendanaan, dan investasi perusahaan terhadap arus kas selama periode akuntansi tertentu dengan suatu cara yang merekonsiliasi saldo awal dan akhir kas (Astuti & Herawati, 2022). Penerimaan kas adalah suatu transaksi yang menimbulkan bertambahnya saldo kas dan bank milik perusahaan yang diakibatkan adanya penjualan hasil produksi, penerimaan piutang maupun hasil transaksi lainnya yang menyebabkan bertambahnya kas (Sewa et al., 2021).

Sistem penerimaan kas adalah suatu catatan yang dibuat untuk melakukan kegiatan penerimaan kas yang diterima perusahaan baik yang berupa uang tunai maupun yang berupa surat-surat berharga yang sifatnya dapat segera digunakan yang berasal dari transaksi perusahaan maupun penjualan tunai, pelunasan piutang, atau transaksi lainnya yang dapat menambah kas perusahaan sumber penerimaan kas terbesar suatu perusahaan dagang berasal dari transaksi penjualan tunai.

Dalam melayani konsumennya dalam hal transaksi, Salam Ghifari 212 Mart ini menggunakan suatu sistem akuntansi penjualan berupa aplikasi yang dapat mempermudah transaksinya. Tetapi Aplikasi ini masih terhitung baru karena menggantikan aplikasi yang sudah ada sebelumnya. Dalam menjalankan aplikasi ini karyawan masih memiliki beberapa hambatan seperti tidak bisanya menemukan pemisah antara transaksi tunai dan transaksi kredit yang menyebabkan tercampurnya transaksi dikarenakan tidak adanya maintenance dari Pihak Developer. Karena itu sistem aplikasi penjualan ini masih belum bisa berjalan dengan efektif dan efisien.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Sistem

Menurut Dewi (2021) adalah suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem adalah seperangkat komponen yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan. Selain itu pengertian yang lain sistem terdiri dari unsur-unsur dan masukan (*input*), pengolahan (*processing*), serta keluaran (*output*). Kemudian, menurut Permatasari et al., (2022), pengertian sistem merupakan suatu rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Adapun tujuan sistem menurut Nugraha et al., (2023) yang bukunya berjudul Sistem Informasi Akuntansi, tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Agar supaya target tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri-ciri atau kriterianya. Upaya mencapai suatu sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau kriteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sasaran tersebut tidak akan pernah tercapai. Ciri-ciri atau kriteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai suatu keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian.

2.2 Akuntansi

Menurut Yunita et al., (2022) mendefinisikan akuntansi sebagai suatu disiplin jasa yang mampu memberikan informasi yang relevan dan tepat waktu mengenai masalah keuangan perusahaan dan untuk membantu pemakai internal dan eksternal dalam proses pengambilan keputusan ekonomi. Sedangkan menurut Komite Terminologi AICPA (The Committee on Terminology of the American Institute of Certified Public Accountants) Akuntansi adalah seni



pencatatan, penggolongan dan peringkasan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang, dan penginterpretasian hasil proses tersebut. Menurut Nugraha et al., (2023) dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Keuangan bahwa akuntansi mempunyai tujuan untuk menyajikan informasi ekonomi dari suatu kesatuan ekonomi atau perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan, baik pihak di dalam perusahaan maupun pihak di luar perusahaan, dan fungsi akuntansi adalah untuk menghitung laba yang dicapai perusahaan kemudian menilai apakah pimpinan perusahaan telah melaksanakan tugas dan kewajiban yang telah dibebankan oleh para pemilik sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dan membantu mengamankan dan mengawasi semua hak dan kewajiban perusahaan khususnya dari segi keuangan.

2.3 Penjualan

Menurut Tumulun & Pangerapan (2019), Penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan. Kemudian menurut (Rahmansyah & Darwis, 2020) bahwa penjualan merupakan kegiatan terdepan perusahaan di dalam menghasilkan sesuatu dari suatu proses pertukaran yang terjadi dipasar.

2.4 Sistem Penjualan Akuntansi

Menurut Betah et al., (2021), sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur-prosedur yang telah ditentukan agar dapat berjalan dengan baik. Kemudian menurut Putra (2021), Sistem Akuntansi Penjualan merupakan serangkaian kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dari kedua sistem tersebut, Sistem akuntansi penjualan kreditlah yang pada akhirnya menimbulkan piutang usaha bagi perusahaan. Manfaat sistem penjualan akuntansi, sebagai berikut: 1) membantu menghemat waktu dan biaya; 2) meningkatkan visibilitas keuangan; 3) meminimalkan kesalahan dengan bantuan sistem akuntansi; 4) meningkatkan pengelolaan manajemen aset dan inventaris; 5) sistem akuntansi memudahkan akses data real time; 6) meningkatkan proses pengambilan keputusan; dan 7) memberikan fleksibilitas tinggi.

2.5 Kas

Kas merupakan laporan keuangan yang memperlihatkan pengaruh aktivitas-aktivitas operasi, pendanaan, dan investasi perusahaan terhadap arus kas selama periode akuntansi tertentu dengan suatu cara yang merekonsiliasi saldo awal dan akhir kas. Kas juga merupakan arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas (Achyani & Velayati, 2020). Kemudian menurut Suawah (2021), kas adalah segala sesuatu (baik yang berbentuk uang atau bukan) yang dapat tersedia dengan segera dan diterima sebagai alat pelunasan kewajiban pada nilai nominalnya.

2.6 Penerimaan Kas

Penerimaan kas adalah suatu transaksi yang menimbulkan bertumbuhnya saldo kas dan bank milik perusahaan yang diakibatkan adanya penjualan hasil produksi, penerimaan piutang maupun hasil transaksi lainnya yang menyebabkan bertambahnya kas (Sewa et al., 2021). Penerimaan kas merupakan suatu jaringan prosedur yang telah dirancang menurut pola yang terpadu agar dapat melaksanakan kegiatan penerimaan kas dari transaksi penjualan rutin maupun tidak rutin berdasarkan ketentuan dari perusahaan yang bersangkutan (Permatasari et al., 2022). Tujuan utama penerimaan kas adalah melindungi kas yang diterima dari pelanggan dan mengkredit rekening piutang kepada pelanggan secara tepat. Dalam setiap perusahaan pasti membutuhkan sistem informasi yang baik terutama dalam proses penerimaan dan pengeluaran kas.

2.7 Sistem Penerimaan Kas dan Pengeluaran Kas

Sistem akuntansi penerimaan kas adalah suatu prosedur pencatatan yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan penerimaan uang yang berasal dari berbagai macam sumber, yaitu dari penjualan tunai, penjualan aktiva tetap, pinjaman bank, dan setoran modal baru. Tetapi penerimaan kas perusahaan biasanya yang regular berasal dari dua sumber utama yaitu: penerimaan kas berasal dari penjualan tunai dan dari piutang atau pembayaran dari penjualan kredit (Suawah, 2021).



Sedangkan sistem pengeluaran kas menurut Achyani & Velayati (2020), pengeluaran kas adalah kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang atau jasa ke entitas-entitas lain, dan pengumpulan pembayaran-pembayaran.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di perusahaan dagang Salam Ghifari 212 Mart dan merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskripsi adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi yang hasilnya dilaporkan dalam bentuk laporan penelitian. Jaya (2020) menjabarkan penelitian deskriptif yakni penelitian untuk mengetahui nilai suatu variabel mandiri, baik satu variabel maupun lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, ataupun menghubungkan dengan variabel yang lain. Alasan peneliti mengambil lokasi di daerah tersebut adalah untuk menganalisis apakah sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas dalam perusahaan ini telah berjalan dengan baik/tidak. Pemilihan informan adalah penentuan narasumber dengan tujuan tertentu sesuai dengan tema penelitian karena orang tersebut dianggap memiliki informasi yang diperlukan bagi penelitian, sehingga data yang diperoleh tidak diragukan kebenarannya. Dalam penelitian ini informan yang akan diteliti antara lain terkait Sistem Akuntansi penjualan dan juga penerimaan kas. Penelitian ini menggunakan tiga teknik pengumpulan data, yaitu: 1) observasi; 2) wawancara; dan 3) dokumentasi.

Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif, yaitu analisis data yang berbentuk uraian kata-kata atau kalimat dimana dari kalimat tersebut akan diperoleh suatu kesimpulan dengan melakukan pendekatan, baik secara teoritis maupun pemikiran yang logis untuk memecahkan masalah secara lengkap. Teknik analisis data yang digunakan dalam analisis kualitatif memiliki empat tahap yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan sebagai berikut: 1) credibility; 2) transferability; 3) dependability; dan 4) confirmability. Cara ini mengarahkan peneliti agar di dalam mengumpulkan data, ia berusaha menggunakan berbagai sumber yang ada. Dalam kaitan ini Jaya (2020) menjelaskan teknik triangulasi yang dapat digunakan. Triangulasi dalam penelitian sebagai berikut:

1. Teknik triangulasi data dapat disebut juga triangulasi sumber. Cara ini mengarahkan peneliti agar di dalam mengumpulkan data, ia berusaha menggunakan berbagai sumber yang ada.
2. Triangulasi peneliti adalah hasil penelitian baik yang berupa data maupun kesimpulan mengenai bagian tertentu atau keseluruhannya dapat diuji oleh peneliti lain. Triangulasi peneliti dapat dilakukan dengan menyelenggarakan diskusi atau melibatkan beberapa peneliti yang memiliki pengetahuan yang mencukupi.
3. Teknik triangulasi metode digunakan dengan cara mengumpulkan data sejenis tetapi menggunakan metode yang berbeda.
4. Triangulasi jenis ini dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan perspektif lebih dari satu teori dalam membahas permasalahan yang dikaji.

4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Hasil data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari tahun 2023. Peneliti mendapatkan informasi dengan melakukan wawancara dengan beberapa karyawan Salam Mart 212, Salam Ghifari 212 Mart dan juga dengan Owner. Adapun data diri dari informan adalah sebagai berikut:



Tabel 1. Data Informan

No	Nama	Jabatan
1	Pak Bambang Waluyo	Owner
2	Pak Tono	Pengiriman Barang
3	Pak Rakhmat	Takmir Masjid Ghifari
4	Ali Husen	Kepala Toko
5	Ahmad Sidiq	Admin

Sumber: hasil wawancara, 2023

Dalam mengumpulkan data penelitian, Peneliti menggunakan teknik observasi, dokumentasi, dan wawancara. Sebelum melakukan pengumpulan data, Peneliti meminta izin terlebih dahulu baik secara lisan maupun secara virtual melalui aplikasi WhatsApp kepada orang yang bersangkutan. Pada penelitian ini, objek penelitian ada 2 (dua), yaitu Salam Mart 212 yang merupakan pusat dari Perusahaan ini dan juga Salam Ghifari 212 Mart yang merupakan cabang dari Perusahaan dan juga objek inti dari penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti.

Narasumber yang terpilih adalah owner dari perusahaana, kepala toko, pengiriman barang, admin, dan juga kasir. Sebelum melakukan wawancara, peneliti melakukan persiapan dengan menyiapkan pedoman wawancara yang telah dibuat sebelumnya, sehingga pada saat wawancara berlangsung, peneliti dapat memberi pertanyaan yang sesuai dengan yang dibutuhkan dan juga tidak keluar dari topik. Setelah melakukan wawancara, peneliti kemudian melakukan observasi dengan melakukan pengawasan dan juga pengamatan secara langsung di lokasi penelitian. Kemudian peneliti melakukan dokumentasi sebagai arsip dan lampiran dalam bentuk foto dan juga meminta dokumen dari perusahaan untuk menggambarkan keadaan objek penelitian.

Uji keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik sebagai berikut:

1. *Credibility*, dalam penelitian ini peneliti melakukan segala hal dengan terstruktur sehingga segala data dan informasi diperoleh dengan baik. Peneliti melakukan pengamatan secara cermat dan mendalam untuk mendapatkan kepastian data, oleh karena itu peneliti juga membaca berbagai referensi dari berbagai sumber dan juga hasil penelitian yang berkaitan dengan temuan peneliti. Dengan demikian, pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dapat menghasilkan kepastian data dan keakuratan data secara sistematis tentang apa yang diamati. Proses pengamatan memerlukan berbagai sumber penunjang untuk dapat menunjang keberhasilan penelitian seperti, membaca berbagai referensi dari sumber yang berkaitan dengan temuan peneliti.
2. *Transferabilitas*, peneliti memperhatikan kecocokan arti fungsi unsur-unsur yang terkandung dalam fenomena studi dan fenomena diluar studi. Dalam penelitian ini, transferabilitas dilakukan dengan menguraikan secara rinci dari data ke teori sehingga pembaca dapat menerapkan dalam konteks yang hampir sama.
3. *Dependability*, kriteria ini digunakan peneliti untuk menjaga kehati-hatian akan terjadinya kemungkinan kesalahan dalam mengumpulkan dan menginterpretasikan data sehingga data dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Kesalahan sering dilakukan oleh manusia terutama peneliti karena keterbatasan pengalaman, waktu dan pengetahuan. Dalam penelitian ini dependability dibangun sejak pengumpulan data hingga penyajian data laporan penelitian. Hal ini dilakukan dengan cara mengaudit keseluruhan proses penelitian bersama dosen pembimbing terkait dengan bagaimana peneliti mulai menentukan masalah atau fokus penelitian, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai membuat kesimpulan harus dapat ditunjukkan oleh peneliti
4. *Confirmability*, bagian ini dilakukan untuk menilai hasil penelitian yang dilakukan dengan cara mengecek data dan informasi serta interpretasi hasil penelitian yang dilakukan dengan cara mengkonsultasikan setiap langkah kepada dosen pembimbing. Selain itu data wawancara dan

observasi dikonfirmasi ulang kepada informan (subjek) penelitian yang berkaitan dengan fakta yang ditemukan. Secara teknis uji dependability dan confirmability dapat dilakukan bersamaan karena confirmability berarti peneliti menguji hasil penelitian yang berkaitan dengan proses dalam penelitian. Penelitian dikatakan objektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak orang agar tidak diragukan confirmabilitynya.

Pernyataan penting informan sebagai berikut:

Tabel 2. Pernyataan Informan

No	Informan	Pertanyaan	Pernyataan Penting
1	BW	Apa yang lebih besar antara transaksi kredit dan transaksi debit?	Transaksi debit / tunai, dikarenakan orang-orang lebih suka untuk membayar secara tunai
2	AH	Apa saja kesulitan yang dihadapi oleh karyawan Salam Ghifari 212 Mart?	Karyawan masih belum bisa menggunakan sistem akuntansi penjualan dengan maksimal dikarenakan tidak adanya monitoring secara berkala dari pihak aplikasi
3	AS	Apa saja syarat awal yang diberikan kepada customer untuk dapat menggunakan fasilitas hutang?	- Berakal - Sehat, dan - Data diri

Sumber: hasil wawancara, 2023

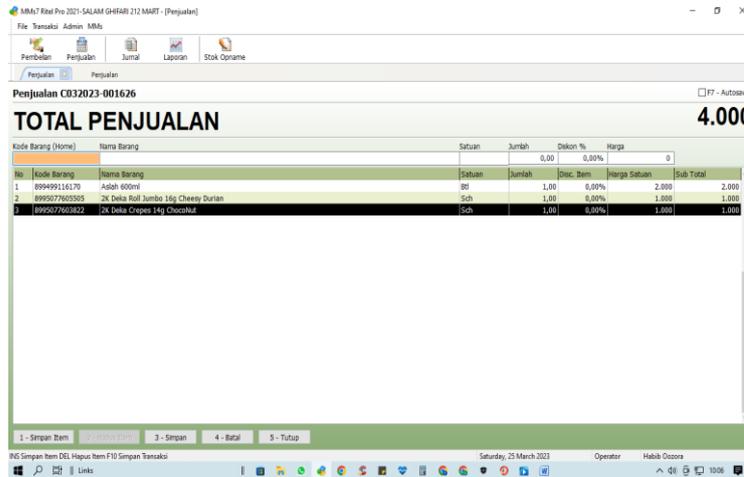
Fokus dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari Sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada Perusahaan dagang Salam Ghifari 212 Mart dan juga untuk mengetahui apakah Sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada Perusahaan Salam Ghifari 212 Mart telah berjalan dengan efektif dan efisien/belum. Maka peneliti akan menganalisis kelebihan dan kekurangan dari sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan salam ghifari 212 mart dan peneliti juga akan menganalisis apakah sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada salam ghifari 212 mart telah berjalan dengan efektif dan efisien/masih belum.

1. Sistem Akuntansi Penjualan Pada Salam Ghifari 212 Mart (Mms7 Ritel Pro 2021)

Sistem akuntansi penjualan umumnya dibuat oleh sebuah perusahaan pembuat aplikasi yang kemudian dijual/ditawarkan kepada sebuah perusahaan yang memerlukan sistem akuntansi penjualan seperti minimarket, apotek, supermarket, toko klontong, toko bangunan, koperasi mahasiswa dan lain sebagainya. Sebuah perusahaan tentu membutuhkan sistem akuntansi penjualan untuk bisa membantu menjalankan penjualannya, tidak terkecuali Salam Ghifari 212 Mart. Salam Ghifari 212 Mart menggunakan sistem akuntansi penjualan berupa sebuah aplikasi. Aplikasi ini adalah Mms7 Ritel Pro 2021 yang telah dibeli dari sebuah perusahaan yang beralamatkan di Jl. KH. Malik dalam No. 76 Buring, Kedungkandang-Malang. Setiap sistem akuntansi penjualan tentu saja memiliki kelebihan dan juga kekurangan, tidak terkecuali sistem akuntansi penjualan pada Salam Ghifari 212 Mart yaitu Mms7 Ritel Pro 2021.

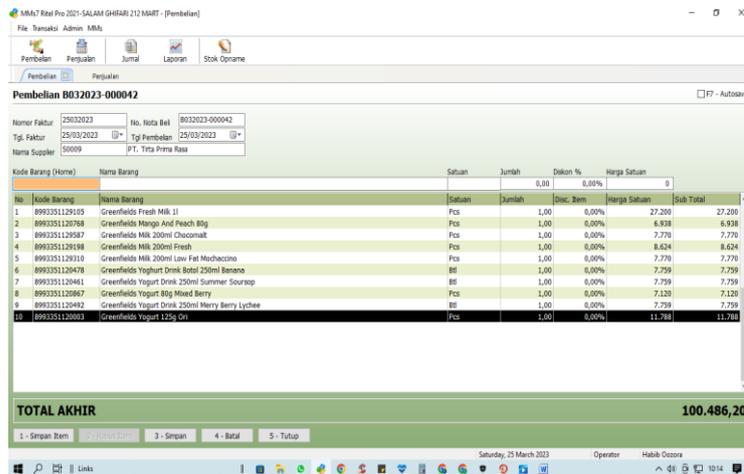
2. Kelebihan Mms7 Ritel Pro 2021

a. Pada saat melakukan fungsi penjualan, kasir bisa membuka banyak tab penjualan sehingga apabila konsumen yang pertama membeli masih ingin menambah barang belanjaan maka kasir bisa membuka tab penjualan baru untuk melayani konsumen kedua dan seterusnya tanpa menghapus tab transaksi apalagi menunggu konsumen pertama selesai memilih barang tambahan yang akan dibelinya. Seperti pada gambar berikut ini:



Gambar 1. Fungsi Penjualan dengan Banyak Tab

- b. Pada saat melayani konsumen dan tiba-tiba ada sales yang datang dengan membawa barang yang sebelumnya telah dipesan oleh Salam Ghifari 212 Mart, kasir bisa melakukan multi tab untuk melayani penjualan sekaligus untuk melakukan input data barang, ini tentu akan memudahkan pekerjaan kasir agar menjadi lebih mudah, seperti gambar berikut ini:



Gambar 2. Multi Tab Input Barang dan Penjualan

3. Kekurangan Mms7 Ritel Pro 2021

Dikarenakan sistem akuntansi penjualan ini masih terbilang baru untuk karyawan Salam Ghifari 212 Mart dan juga tidak adanya monitoring lebih lanjut oleh pihak aplikasi, karyawan mengalami beberapa kesulitan sehingga membuat pekerjaan yang dilakukan menjadi kurang lancar. Kekurangan dari Mms7 Ritel Pro 2021 adalah sebagai berikut:

- Karyawan belum bisa memisahkan antara penjualan secara tunai, kredit, scan qr code dan juga bri edc, ini berdampak besar bagi kelancaran penjualan di Salam Ghifari 212 Mart seperti penjualan secara tunai, kredit, scan qr code dan juga bri edc yang menjadi tercampur, maupun karyawan harus menulis secara manual apabila terjadi penjualan selain tunai (kredit, scan qr code dan bri edc).
- Printer yang tidak bisa tersambung dengan sistem akuntansi penjualan sehingga membuat tidak adanya struk penjualan yang seharusnya tercetak.
- Pada penjualan kredit/utang, tidak ada struk penjualan yang seharusnya digunakan



sebagai arsip oleh kasir dan juga diberikan kepada konsumen yang melakukan utang sebagai bukti penjualan, ini membuat timbulnya kurang percaya oleh konsumen tersebut kepada admin Salam Ghifari 212 Mart pada saat pelunasan piutang di akhir bulan.

Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada Salam Ghifari 212 Mart

1. Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan secara Tunai

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, penerapan sistem akuntansi penjualan secara tunai sebenarnya sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan dari hanya satu karyawan dalam satu shift yang dapat melayani banyak konsumen dengan baik dan cukup cepat. Tetapi ada beberapa kekurangan juga dalam penerapan sistem akuntansi penjualan yaitu apabila konsumen masih memiliki hak atas uang kembalian dan disaat yang sama pihak kasir tidak memiliki uang kembalian dengan jumlah yang sama maka konsumen secara terpaksa akan membelanjakan uang kembalian tersebut untuk membeli barang yang tidak diinginkannya, hal ini tidak jarang membuat konsumen merasa tidak nyaman dan secara berkelanjutan juga tidak baik bagi perusahaan. Dikarenakan sistem akuntansi penjualan yang tidak terkoneksi dengan printer, menyebabkan tidak adanya struk pembelian yang seharusnya menjadi fasilitas yang diterima oleh seluruh karyawan yang berbelanja di perusahaan semisal, ini membuat konsumen tidak bisa melihat detail harga dari masing-masing barang yang dibelinya.

2. Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Secara Kredit/Utang

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem akuntansi penjualan secara kredit masih ditemukan beberapa kekurangan seperti tidak adanya satupun dokumen yang digunakan oleh konsumen untuk melakukan pembelian dan juga tidak ada dokumen berupa struk pembelian yang diberikan oleh kasir kepada konsumen, hal ini bisa menyebabkan beberapa masalah diantaranya adalah:

- a. Admin perusahaan tidak mempunyai bukti untuk melakukan penagihan piutang kepada konsumen, ini menyebabkan rasa kurang percaya yang bisa timbul diantara kedua belah pihak.
- b. Konsumen tidak dapat mengecek berapa saja harga untuk barang -barang yang dibelinya. Masalah lain yang timbul adalah dikarenakan karyawan yang belum bisa untuk memisahkan antara penjualan secara kredit dan tunai dalam sistem akuntansi penjualan, maka karyawan harus mencatat secara manual di selembar kertas kosong apabila terjadi penjualan secara kredit, ini tentu saja akan membuang waktu yang seharusnya bisa digunakan kasir untuk melakukan pekerjaan lainnya.

3. Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan secara Scan QR Code Dan BRI EDC

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem akuntansi penjualan secara scan qr code dan bri edc masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Konsumen tidak mendapatkan struk transaksi dikarenakan sistem akuntansi penjualan yang masih tidak bisa terkoneksi dengan printer.
- b. Kasir tidak bisa memverifikasi dengan pasti dikarenakan kasir tidak mendapatkan notifikasi dari bank Bri apabila konsumen telah berhasil / belum berhasil dalam melakukan transfer uang untuk pembelian barang di Salam Ghifari 212 Mart.
- c. Dikarenakan sistem karyawan belum bisa memisahkan transaksi antara tunai, kredit, scan qr code dan bri edc, maka kasir harus melakukan pencatatan secara manual untuk transaksi scan qr code maupun bri edc ini.

4. Evaluasi Penerapan Sistem Penerimaan Kas Melalui Penjualan Secara Tunai

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem penerimaan kas melalui penjualan secara tunai masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:



- a. Dikarenakan uang modal kasir yang terbatas dan juga belum adanya kerja sama antara perusahaan dengan pihak penukaran uang, menyebabkan sering tidak adanya/kurangnya uang kembalian yang harus diberikan kepada karyawan, biasanya karyawan akan melakukan penyimpanan uang kepada perusahaan, ini menyebabkan fungsi kasir dalam penerimaan kas menjadi terganggu.
- b. Dampak lain dari kurang/tidak adanya uang kembalian adalah konsumen biasanya diharuskan untuk membelanjakan sisa kembalian untuk barang yang tidak diinginkannya, konsumen yang merasa kurang puas akan hal tersebut akan enggan untuk kembali berbelanja di Salam Ghifari 212 Mart yang dalam jangka panjang akan menyebabkan berkurang/menurunnya penerimaan kas perusahaan.

5. Evaluasi Penerapan Sistem Penerimaan Kas Melalui Penjualan Secara Kredit

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem penerimaan kas melalui penjualan secara kredit masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Pada saat akhir bulan, admin harus melakukan penagihan kepada konsumen hutang kepada perusahaan, ini tentu membutuhkan waktu yang tidak sedikit, juga biasanya konsumen sedang tidak berada di tempat tinggalnya menyebabkan penagihan piutang tersebut belum terselesaikan.
- b. Admin yang melakukan penagihan piutang juga harus merekap data hutang dari banyaknya konsumen yang memiliki hutang, menyebabkan waktu yang terbuang juga cukup banyak.

6. Evaluasi Penerapan Sistem Penerimaan Kas Melalui Penjualan Secara Scan QR Code dan BRI EDC

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem penerimaan kas melalui penjualan secara scan qr code dan bri edc masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Pada saat akhir bulan, kepala toko akan melakukan penarikan uang secara manual kepada bank Bri atas transfer uang oleh konsumen untuk transaksi yang dilakukan melalui scan qr code dan juga bri edc, ini juga akan memakan waktu yang cukup banyak yang seharusnya bisa digunakan oleh kepala toko untuk melakukan pekerjaan lainnya.
- b. Penerimaan kas yang diperoleh oleh Salam Ghifari 212 Mart melalui penjualan secara kredit, scan qr code dan bri edc merupakan penerimaan kas secara tidak langsung, tetapi penerimaan kas yang akan terkumpul pada saat akhir bulan atau bahkan awal bulan berikutnya, akibatnya adalah kas perusahaan akan sedikit pada saat pertengahan bulan.

7. Evaluasi Penerapan Sistem Pengeluaran Kas Berupa Gaji Karyawan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem pengeluaran kas berupa gaji karyawan masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Karyawan selain admin yang bisa membuat kwitansi gaji sendiri rawan untuk disalahgunakan untuk hal hal diluar pekerjaan yang biasanya membutuhkan dokumen berupa slip gaji.
- b. Gaji karyawan yang sering tertunda menandakan bahwa adanya sebuah sistem yang tidak terlaksana dengan baik atau bahkan belum adanya sistem yang dibuat untuk pengeluaran kas untuk gaji karyawan ini.
- c. Gaji karyawan yang sering tertunda akan menjalar dan mengganggu pengeluaran kas lainnya dan menyebabkan pengeluaran kas menjadi berantakan / kurang tertata.

8. Evaluasi Penerapan Sistem Pengeluaran Kas Berupa Pembayaran Pembelian Barang Secara Tunai

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem pengeluaran kas berupa pembayaran pembelian barang secara tunai masih ditemukan



beberapa kekurangan seperti:

- a. Pengeluaran kas yang seharusnya menjadi tugas admin ini biasanya masih dilakukan oleh kasir, ini menyebabkan perangkapan fungsi antara kasir maupun admin.
- b. Tidak adanya rencana pengeluaran kas dari admin ataupun kepala toko menyebabkan pengeluaran kas untuk pembayaran pembelian barang secara tunai menjadi terganggu. Biasanya sales/bagian pengiriman barang akan membawa beberapa barangnya kembali dikarenakan barang tersebut belum terbayarkan oleh pihak Salam Ghifari 212 Mart.

9. Evaluasi Penerapan Sistem Pengeluaran Kas Berupa Pembayaran Pembelian Barang Secara Jatuh Tempo

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem pengeluaran kas berupa pembayaran pembelian barang secara jatuh tempo masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Pada saat sales datang kembali ke Salam Ghifari 212 Mart untuk melakukan penagihan pembayaran barang secara jatuh tempo, sales sering tidak / belum melakukan perjanjian dengan kepala toko bahwa sales akan melakukan penagihan, akibatnya pembayaran ini sering tertunda dan menyebabkan sales harus datang lagi di lain waktu.
- b. Sales yang datang untuk melakukan penagihan sering datang kepada kasir dan bukan kepada admin, ini dikarenakan admin dari Salam Ghifari 212 Mart yang tidak memiliki jadwal pelayanan sales, karena karyawan dari perusahaan ini yang sangat kurang, maka sering terjadi perangkapan fungsi.
- c. Pembayaran pembelian barang secara jatuh tempo yang telat/tertunda tentu saja memiliki dampak bagi perusahaan seperti dicabutnya fasilitas jatuh tempo yang sebelumnya diberikan dan pembelannya menjadi pembelian secara tunai, perusahaan penjual barang dan juga sales juga berkurang rasa percayanya kepada Salam Ghifari 212 Mart .

10. Evaluasi Penerapan Sistem Pengeluaran Kas Berupa Pembayaran Pembelian Barang Secara Konsinyasi (Titip Barang)

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem pengeluaran kas berupa pembayaran pembelian barang secara konsinyasi masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Pada saat sales akan melakukan penagihan pembayaran barang yang laku yang sebelumnya telah dititipkannya kepada Salam Ghifari 212 Mart, seringkali sales datang kepada kasir untuk melakukan penagihan, ini karena admin yang tidak ada jadwal pelayanan terhadap sales, akibatnya pembayaran seringkali tertunda.
- b. Sales yang sudah tertunda pembayarannya selama beberapa kali dan beberapa waktu tidak jarang kembali ke Salam Ghifari 212 Mart untuk melakukan penagihan kembali dan penagihan ini tentu saja tidak terjadwal, akibatnya pembayaran ini masih sering belum terselesaikan.

11. Evaluasi Penerapan Sistem Pengeluaran Kas Berupa Pembelian Peralatan dan Perlengkapan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Salam Ghifari 212 Mart, dalam penerapan sistem pengeluaran kas berupa pembelian peralatan dan perlengkapan masih ditemukan beberapa kekurangan seperti:

- a. Pembelian peralatan / perlengkapan sering tertunda karena harus menunggu persetujuan dari semua karyawan, dan karena pemegang kas perusahaan hanyalah admin.
- b. Adanya perangkapan tugas antara admin dan juga kasir dalam pembelian peralatan / perlengkapan.



5. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah sistem akuntansi yang terbilang baru ini dan juga tidak ada monitoring lanjutan dari pihak pembuat sistem akuntansi penjualan, karyawan Salam Ghifari 212 Mart mengalami kesulitan untuk mengidentifikasi dan juga membedakan antara transaksi debit, kredit, scan qr code dan juga bri edc yang menyebabkan fungsi penjualan menjadi tidak efektif maupun efisien. Tidak adanya dokumen yang digunakan pada saat transaksi tunai, kredit, scan qr code maupun bri edc membuat konsumen kurang puas atas sistem akuntansi penjualan di Salam Ghifari 212 Mart, dan menyebabkan adanya rasa saling kurang percaya antara kasir / admin dan juga konsumen. Akibatnya tidak sedikit dari konsumen yang merasa enggan untuk berbelanja lagi di Salam Ghifari 212 Mart. Pada saat kasir menjalankan fungsi penerimaan kas, adanya sales yang datang kepada bagian kasir untuk mengirimkan barang sering mengganggu fungsi penerimaan kas karena kasir harus merangkap beberapa pekerjaan sekaligus, ini menjadikan fungsi penerimaan kas menjadi lambat dan tentu saja penerimaan kas menjadi tidak efektif dan juga tidak efisien.

5.2 Saran

Saran dari penelitian ini adalah peneliti menyarankan untuk karyawan menggunakan waktunya pada saat toko sepi akan pembeli untuk melakukan pencarian agar dapat menemukan / membuat sistem akuntansi penjualan yang bisa membedakan penjualan secara tunai, kredit, scan qr code dan juga bri edc. Kepala toko seharusnya mengatur jadwal kedatangan sales / pengiriman barang dan juga diserahkan kepada Admin yang umumnya adalah menangani masuk dan keluarnya barang, atau bisa juga menambah karyawan yang ditempatkan di posisi helper yang tugasnya adalah membantu kasir maupun admin. Dan seharusnya untuk pemegang kas perusahaan adalah hanya pihak admin dan bukan dengan kasir agar tidak terjadi perangkapan tugas antara admin dan kasir tersebut.

REFERENSI

- Achyani, Y. E., & Velayati, A. (2020). Analisa dan Implementasi Sistem Informasi Pengeluaran Kas Kecil Pada PT. Bank Bukopin Berbasis Web. *Paradigma-Jurnal Komputer Dan Informatika*, 22(1), v22i1.
- Arnita, V. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi*.
- Astuti, T. P., & Herawati, N. (2022). Sistem Pengendalian Internal Kas dan Setara Kas UKM di Era New Normal. *Jurnal Abdimas PHB: Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 5(2), 262–269.
- Betah, J., Elim, I., & Mawikere, L. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1).
- DEWI, S. S. (2021). *Sistem Penerimaan Kas Daerah Pada Badan Keuangan Dan Aset Daerah (Bkad) Kabupaten Kulon Progo*.
- Jaya, I. M. L. M. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori, Penerapan, dan Riset Nyata*. Anak Hebat Indonesia.
- Nugraha, D. B., Azmi, Z., Defitri, S. Y., Pasaribu, J. S., Hertati, L., Saputra, E., Fauzan, R., Ilyas, M., Alfian, A., & Fau, S. H. (2023). *Sistem informasi akuntansi*. Global Eksekutif Teknologi.
- Permatasari, D., Nurodin, I., & Martaseli, E. (2022). Analisis sistem pengendalian intern penerimaan dan pengeluaran kas pada PT. POU Yuen Indonesia. *OPTIMA*, 5(2), 11–19.
- Putra, A. Y. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. *JUHANPERAK*, 2(2), 242–257.
- Rahmansyah, A. I., & Darwis, D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus: Cv. Anugrah Ps). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 42–49.
- Sewa, A., Manarinsong, J., & Kambey, A. N. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas pada CV. Kombos Tendeand Manado. *Jurnal Akuntansi Manado (JAIM)*, 326–334.
- Suwah, M. A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas dalam Meningkatkan Pengendalian Internal pada Rumah Sakit GMIM Siloam Sonder. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 1463–1471.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3).



**Jurnal Manajemen, Ekonomi, Hukum, Kewirausahaan, Kesehatan,
Pendidikan dan Informatika (MANEKIN)**

Volume 1, No. 04, Juni Tahun 2023

ISSN 2985-4202 (media online)

Hal 256-267

- Yunita, L., Neneng, N., Isnain, A. R., & Dellia, P. (2022). Analisis Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pencatatan Dan Pengelolaan Keuangan Pada Yayasan Panti Asuhan Harapan Karomah. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 2(2), 62–68.
- Zahro, S. F. (2019). Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember. *International Journal of Social Science and Business*, 3(3), 215–222.